



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS SYIAH KUALA
UPT. PERPUSTAKAAN

Jalan T. Nyak Arief, Kampus UNSYIAH, Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111
Home Page : <http://library.unsyiah.ac.id> Email: helpdesk.lib@unsyiah.ac.id

ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH

TITLE

STRATEGI PENGEMBANGAN DAN KEMITRAAN UD. ARACO DENGAN HOME INDUSTRI PENGRAJIN EMPING MELINJO DI KABUPATEN PIDIE ACEH

ABSTRACT

Emping melinjo (kerupuk mulieng) merupakan salah satu komoditi hasil pertanian yang memiliki nilai tinggi, baik karena harga jual yang relatif tinggi maupun sebagai komoditi ekspor yang dapat mendatangkan devisa. UD. Araco merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distribusi emping melinjo di Aceh yang berlokasi di Kota Beureunun Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie. Saat ini UD. Araco dalam menjalankan bisnisnya bermitra dengan usaha kecil (Home Industri).

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk melihat strategi pengembangan dan kemitraan antara UD. Araco dengan home industry emping melinjo yang terdapat di kabupaten Pidie Aceh. Populasi dalam penelitian ini adalah Usaha Dagang Araco dan Pengrajin Home Industry yang terdapat di kabupaten Pidie. Dengan menggunakan metode sampel acak sederhana (Simple Random Sampling). Dengan jumlah sampel 41 responden terdiri dari pemilik UD Araco, manajer usaha, 2 pekerja dan 37 pengrajin emping melinjo (home industry). Metode pengumpulan data primer dan data skunder dengan menggunakan model analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa yang menjadi faktor internal yang mempengaruhi Usaha Dagang Araco yang berupa kekuatan adalah sumberdaya manusia yang berkompeten, produk yang dihasilkan berkualitas, lokasi usaha strategis dan manajemen usaha yang bagus. Sedangkan yang menjadi kelemahannya adalah kurangnya fasilitas pengelolaan emping melinjo dan pembinaan pengrajin, kapasitas produksi yang terbatas, belum melakukan promosi dan pasar luar yang masih kurang. Faktor eksternal yang mempengaruhi Usaha Dagang Araco yang berupa peluang adalah permintaan emping melinjo dipasar tinggi, kebijakan pemerintah yang mendukung, potensi sumber daya yang melimpah, kondisi lingkungan yang kondusif dan menjadikan produk emping dalam beberapa variasi/aneka rasa.

Strategi pengembangan Usaha Dagang Araco berada pada kuadran I yaitu strategi agresif (S-O). Strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut : meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan, membangun kemitraan mengingat posisi usaha dagang araco yang strategis terhadap potensi sumber daya melinjo dan kondisi lingkungan yang kondusif, Mengembangkan Pasar baru ke luar Aceh/Daerah dengan cara bermitra bersama reseller diluar daerah dan Membangun kemitraan untuk memasarkan produk-produk olahan melinjo